

Как регулировать международную торговлю услугами

*А.И. Бельчук,
А.К. Марков,
В.А. Орешкин,
А.А. Уткин*

УДК 339.5(100)
ББК 65.428(0)
К-160

Международная торговля услугами, ставшая одним из наиболее динамично развивающихся секторов мировой экономики, составляет около 1/5 объема мировой торговли. Международные операции по торговле услугами во всех странах относятся к наиболее регулируемым правительством областям внешнеэкономических отношений, что вызвано особым значением отдельных отраслей услуг для устойчивого развития экономики и важностью данного сектора для национальной экономической безопасности. Инструменты торговой политики, регулирующие международный обмен услугами, разнообразны и несут сильный отпечаток лоббирования со стороны национальных предпринимателей, заинтересованных в ограничении иностранной конкуренции и продвижении своих интересов. Именно поэтому представляет высокий интерес вышедшая в Издательстве «Экономика» новая монография, посвященная этому интересному рынку.¹

Доля России в мировом экспорте коммерческих услуг в 2010 г. составляла 1,2%, в то время как удельный вес нашей страны в товарном экспорте приближается к 2,5%, что говорит о низкой степени вовлеченности российских компаний сферы услуг в международный обмен, а также свидетельствует о недостаточном развитии данного сектора в системе внешнеэкономических связей страны. При этом потенциал развития российского экспорта в секторе услуг, как правило, существенно выше, чем для большинства готовых изделий. Рост поставок услуг может стать одним из важных направлений диверсификации экспорта и снижения доли его сырьевой составляющей.

В настоящее время отечественная внешнеторговая политика ещё далека от широкого использования всего арсенала инструментов государственной поддержки отечественных экс-

¹ Бирюкова О.В. Торгово-политический инструментарий в международной торговле услугами. // О.В. Бирюкова. - М.: Экономика. 2013. - 287 с.

портеров за рубежом, апробированного в мировой практике. Высокоактуальным для повышения конкурентоспособности российских экспортеров услуг является, во-первых, поиск путей расширения доступа экспортеров услуг на зарубежные рынки, во-вторых, разработка системы поддержки отечественного бизнеса с учетом успешного опыта зарубежных стран. Кроме того, при выработке подходов к осуществлению внешнеэкономической политики следует учитывать тенденцию развития регионального сотрудничества в области торговли услугами как инструмента либерализации международной торговли услугами и расширения экспортных возможностей в данном секторе международной торговли.

Несмотря на общее понимание термина «услуги» ни теоретические работы, ни международно-правовые акты не дают его исчерпывающего, принимаемого всеми определения. Разработка системы классификации и статистического учета международной торговли услугами (МСОК, классификации МВФ, единого временного классификатора ООН и Перечня классифицированных услуг по секторам) сделали возможным количественно оценить операции с услугами и сопоставить способы поставки услуг.

Традиционно услуги считались неторгуемыми и, соответственно, теории, разрабатывавшиеся для объяснения торговли товарами, не уделяли существенного внимания услугам. Сфокусированный научный анализ международной торговли услугами и воздействия на экономику либерализации торговли ими стал осуществляться только со второй половины 1980-х гг. В то же время единой теории торговли услугами, объясняющей специализацию стран в производстве услуг, еще не разработано. Автор пришел к выводу, что, несмотря на существование многообразных секторальных отличий услуг, регулирование данной сферы на национальном уровне происходит, прежде всего, из-за различных «фиаско» рынка, которые можно объединить в четыре группы: 1) монополия или олигополия в отраслях, основанных на предоставлении услуг по сетевому принципу (телекоммуникации, транспорт, распределение энергии); 2) экстерналии (транспорт и туризм), 3) асимметричная информация в отраслях, основанных на знаниях и посредничестве (финансовые и профессиональные услуги), 4) стремление обеспечить всеобщий доступ к первичным услугам (здравоохранение, образование).

Обоснованы закономерность и целесообразность процесса региональной интеграции как одной из важнейших особенностей торговой политики, развивающейся в условиях глобализации. В настоящее время около 70% всех РТС содержат положения о торговле услугами. Но на практике механизм ГАТС используется крайне слабо, в то время как и в рамках интеграционных объединений по услугам значительной либерализации торговли ими не происходит. Причины этого заключаются в том, что частично либерализация торговли услугами осуществляется странами автономно, кроме того, из-за асимметричности в распределении выгод и издержек от реформирования регулирования не все страны в интеграционном объединении



могут быть на практике заинтересованы в реальной либерализации, и в рамках преференциальных торговых соглашений легче договориться о либерализации торговли услугами на индивидуальных условиях, выгодных для данных стран, чем на условиях, согласованных в рамках ГАТС.

Одним из наиболее важных вопросов теоретического исследования либерализации торговли услугами является расчет экономического эффекта от функционирования интеграционных объединений в этой сфере. Основные выводы анализа на основе графического [А. Матту и П.Сове], эмпирического [К. Финк, М. Молинуэво, М. Рой] и эконометрического подходов [Д.Браун и Р.Стерн] сводятся к следующему: либерализация торговли услугами на основе РНБ, как правило, приводит к большему росту благосостояния, чем либерализация на основе преференций, из-за прихода на рынок наиболее эффективных поставщиков услуг, экономии на масштабе и импорта знаний зарубежным поставщиком услуг. Однако предварительная преференциальная либерализация может оказаться более эффективной с точки зрения постепенного повышения конкурентоспособности и накопления компетенций национальными компаниями.

В монографии изучены основные модели успешной либерализации региональных рынков услуг и выявлены важные составляющие преференциальных соглашений, связанные с использованием недискриминационных принципов доступа на рынок услуг.

□ В основе единого внутреннего рынка ЕС лежат четыре взаимодополняющих принципа – недискриминации, страны происхождения, взаимного признания, гармонизации. Одной из основных особенностей регулирования рынка услуг является использование принципа взаимного признания – при выходе компании на рынок стран-членов компания действует в соответствии с законодательством своей страны, даже если оно делает ее более конкурентоспособной, чем местные компании, при этом в отношении иностранной компании запрещается дискриминация. Такой подход ЕС способствует гармонизации национальных законодательств. Высокому уровню либерализации услуг в ЕС способствовало наличие системы институтов наднационального характера, решения которых являются обязательными для стран-членов.

□ В НАФТА при выходе компаний из стран-членов на рынок других стран группировки им должен предоставляться национальный режим – они подпадают под то же регулирование, что и национальные компании. В НАФТА осуществляется либерализация не всех секторов, а только тех, по которым достигается консенсус всех стран группировки; для секторов, в которых страны не готовы поступиться интересами национальной экономики, делаются изъятия – ключевым моментом является то, что данные противоречия не оказывают заметного эффекта на политические отношения и динамику интеграционного процесса в целом. В отличие от РТС в других регионах мира, в Западном полушарии (кроме МЕРКОСУР) по

примеру НАФТА используется т.н. «негативный» подход к либерализации – те сектора, которые страна не готова либерализовать, должны быть перечислены ею в специальном списке при подписании преференциального соглашения, в противном случае они должны быть либерализованы.

При помощи модификаций гравитационной модели в работе были сформулированы интересные выводы об эффективности преференциальной торговой либерализации как инструмента поддержки экономических интересов поставщиков услуг и определены области договоренностей в рамках практики существующих преференциальных соглашений, которые в наибольшей степени стимулируют развитие экспорта услуг.

Гравитационная модель рассматривает структуру торговли как результат противодействия двух сил: масштабов ВВП («притягивающие» торговые потоки) и расстояния между странами («отталкивающие» торговлю), т.е. представляют собой аналогию модели гравитации Ньютона. При этом она позволяет анализировать влияние на торговлю различных других факторов.

Значительное влияние на рост взаимной торговли оказывает включение в РТС *Соглашения ТРИМС*. ТРИМС направлено на либерализацию иностранных инвестиций и в большей степени отвечает интересам ТНК, чем национальных производителей. Хотя формально соглашение применяется к торговле товарами, рост взаимной торговли товарами способствует повышению роли, в первую очередь, тех услуг, которые используются в качестве вводимых ресурсов производства.

Эффективным способом увеличения торговли услугами в рамках РТС являются соглашения в области *правительственных закупок*. Согласно результатам анализа *соглашения в сфере предоставления виз и политического убежища и соглашения о регулировании рынка труда* также способны повысить эффект от создания региональных торговых соглашений. Эти положения затрагивают временное перемещение лиц, классифицируемое ГАТС как способ поставки 4, степень либерализации которого является наименьшей по сравнению с первоначальными планами членов ВТО.

Анализ результатов модели позволяет сделать вывод об отрицательном воздействии на торговлю услугами включения в РТС договоренностей в сфере ТРИПС. При более детальном анализе обнаруживается, что здесь нет противоречий, т.к. монопольное право на коммерческое использование продукции, содержащей результаты интеллектуальной собственности, которое защищено законом, может создавать монополию и в сфере торговли определенными видами продукции.

Соглашения в области *финансовой помощи*, содержащие общие положения о её предоставлении и управлении ею, также оказывают отрицательное воздействие на взаимную торговлю услугами. Нужно отметить, что и выгоды от либерализации в



сфере финансовых услуг имеют неоднозначные последствия. Стандартный аргумент в пользу открытия финансовых рынков заключается в том, что посредничество в оказании более эффективных финансовых услуг снижает издержки ведения бизнеса и тем самым способствует экономическому росту. Однако на практике складывается более смешанная картина: по меньшей мере, в некоторых развивающихся странах приобретение местных банков иностранными сокращает кредитные потоки мелким и средним отечественным предприятиям и, таким образом, тормозит экономический рост.

Определены современные тенденции мирового рынка услуг – для мировой торговли услугами в большей степени, чем для мировой торговли товарами, характерно преобладание развитых стран – на них приходится 70% от общего объема торговли. В то же время доля развитых стран устойчиво снижается, и страны с формирующимися рынками (прежде всего, Китай, Индия и Сингапур) входят в число лидеров практически по всем секторам услуг. Структурно-технологическая перестройка мировой экономики привела к тому, что в международной торговле услугами доля так называемых прочих коммерческих услуг, являющихся одной из основных составных частей постиндустриальной экономики, возросла до 44,7%, а доля туризма и транспорта снизилась до 32 и 23%, соответственно.

В последнее десятилетие темпы прироста экспорта услуг России стабильно превосходят темпы прироста мирового экспорта услуг и составляют 16% против 9%. Увеличение объемов экспорта услуг было вызвано как ростом российской экономики в «нулевые» годы XXI века, так и низкой стартовой базой, используемой при подсчетах темпов роста, и носили в большей степени экстенсивный характер. В то же время во многих отраслях услуг (финансовые, телекоммуникационные, космические, транспортные, туризм) существует значительный потенциал интенсивного расширения экспорта – за счет повышения качества услуг и улучшения технологий.

Наибольшее значение индекса международной специализации России в торговле услугами сложилось в строительной отрасли, транспортной, прочих деловых услугах и поездках. Наименьшую долю в мировом экспорте услуг занимают услуги связи, роялти и лицензионные платежи и финансовые услуги.

